



Munich Personal RePEc Archive

## **Economic boundaries of farm**

Bachev, Hrabrin

Institute of Agricultural Economics, Sofia

2000

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/76520/>

MPRA Paper No. 76520, posted 03 Feb 2017 22:17 UTC

**ИКОНОМИКА  
И УПРАВЛЕНИЕ  
НА СЕЛСКОТО  
СТОПАНСТВО**

**AGRICULTURAL  
ECONOMICS  
AND  
MANAGEMENT**

ГОДИНА XXXXV  
5/2000, София

VOLUME XXXXV  
5/2000, Sofia

НАЦИОНАЛЕН ЦЕНТЪР ЗА АГРАРНИ НАУКИ  
ИНСТИТУТ ПО ИКОНОМИКА НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО  
NATIONAL CENTRE FOR AGRARIAN SCIENCES  
INSTITUTE OF AGRICULTURAL ECONOMICS

ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА

Хр. Башев. ИКОНОМИЧЕСКИ ГРАНИЦИ НА ФЕРМАТА /3/

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКА ИНВЕСТИЦИОННА И СТРУКТУРНА ПОЛИТИКА

Т. Георгиева. ИКОНОМИЧЕСКА ОЦЕНКА НА РАЗНОТИПНИ ПРОЕКТИ /18/

ФИНАНСИ И КРЕДИТ

А. Любенова. МОДЕЛ ЗА ИЗБОР И СЪСТАВЯНЕ НА ПОЛАСИТЕЛНИ ПЛАНОВЕ ЗА ДЪЛГОСРОЧНО ПОЛЗВАНЕ КРЕДИТИ ОТ ЗЕМЕДЕЛСКИ СТОПАНСТВА /26/

СЧЕТОВОДСТВО И КОНТРОЛ

Г. Иванова. ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА СЧЕТОВОДНО ОТРАЗЯВАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА РУДНИЧНИ ПЛОЩИ /33/

УПРАВЛЕНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ

В. Тригоров, П. Маринов, М. Димитрова. СТАТИСТИЧЕСКА КРИВА НА ДОБИВА ПРИ КАИСИЯТА /38/

Н. Бенчева, Т. Колев. ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТ ОТ САМОСТОЯТЕЛНОТО И КОМБИНИРАНОТО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ НОРМАТА НА ТОРЕНЕ И ГЪСТОТАТА НА ПОСЕВА ПРИ ТЪРДАТА ПШЕНИЦА /42/

Г. Тодоров, Н. Тенев. ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТ ОТ ДОПЪЛНИТЕЛНОТО ПОД-ХРАНВАНЕ НА СРЕДНОРАНИИ ДОМАТИ /45/

Н. Начков. ПОВИШАВАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТТА ПРИ ДЪРЖАВАНЕ ЧРЕЗ ИЗПОЛЗВАНЕ НА РАЗКЛОНЕНИ ГЪБАВИ КРИЛА /49/

АГРОМАРКЕТИНГ

Р. Попов, А. Симова, О. Божалиев. БИЗНЕС-СРЕДА ЗА РАЗВИТИЕТО НА СЕМЕЙНОБИЗОВОДСТВОТО ПРЕЗ 2000 ГОДИНА /56/

Н. Найденев. ИЗСЛЕДВАНЕ НА БИЗНЕС-ПОРТФЕЛА НА АГРОФИРМИТЕ ЗА ТЕХНИЧЕСКИ УСЛУГИ /62/



# Икономически граници на фермата<sup>1</sup>

Ст.н.с. д-р ХРАБРИН БАШЕВ

Институт по икономика на селското стопанство – София

## Въведение

Въпросът за определяне на формата и оптималните размери на фермите е основен в икономиката и организацията на селското стопанство. Прилагателният досет за разпределението на селското стопанство. Прилагателният досет за разпределението на селското стопанство. Прилагателният досет за разпределението на селското стопанство.

Въпросът за определяне на формата и оптималните размери на фермите е основен в икономиката и организацията на селското стопанство. Прилагателният досет за разпределението на селското стопанство. Прилагателният досет за разпределението на селското стопанство. Прилагателният досет за разпределението на селското стопанство.

В новата институционална икономика фермата е една от многобройните алтернативни форми за управление на аграрните трансакции (Башев, 2000, а). Машабът на трансакционните разходи не само от възможностите за икономия на производствени, но и (преди всичко) на трансакционни разходи. Степента на вътрешна интеграция на различните видове аграрни трансакции се определя от комбинацията на специфичността на активите, високата присвоваемост, голямата неопределеност, и значаителната честота на трансакциите (Башев, 2000, 6). Отделните типове ферми изискват различни разходи за формиране и текущо използване, и имат различен ефективен потенциал за разширение и контрол на трансакциите, при различна институционална структура на аграрната сфера.

В тази статия се прави опит да се използва методологията за минимизиране на трансакционните разходи при определяне на хоризонталните размери на фермите.

Талните и вертикалните граници на фермата. За целта ние адаптираме три взаимодопълващи се подхода: на Коаз, за обяснение на разпределението на трансакциите между алтернативните форми за тяхната организация (пазарна и организационна с различен размер) на основата на диференциалните трансакционни разходи (Coase, 1937); на Уилямсон, за необходимостта от различни контрактилни форми в световно растение с критичните измержания на трансакционните, и за значимостта на специфичността на активите при вътрешната интеграция (Williamson, 1985); на Алчиан, Демсетц, Росман, Харт, Клейн и Крауфорд, за определящата роля на структурата на собственост (разпределението на "остатъчните права") върху ефективността и размерите на фирмата (Alchian and Demsetz, 1972; Klein, Crawford, and Alchian, 1978; Groosman and Hart 1986).

Нашата цел е определяне на икономическите граници на фермата и агрофирмата. Разбира се съществуват и други политически, исторически, културни и т.н. фактори детерминиращи размера и типа на аграрните организации. Така например, за широкото разпространение на производствените кооперативи след 1989г. допринася и "кооперативната традиция" от последните четири десетилетия. Освен това се развива и много политически ("червени", "сини") или етнически ("турски", "български") кооперации. Съществуват и немалко на брой неикономически фирми свързани с предпочитанията на собственостите на аграрни ресурси да имат "свои фирми" (за хоби, като част от икономията на фирмата, да учредяват "свои" кооперации или агрофирми, и т.н. Реалната структура на фермерството зависи от общата институционална среда на аграрната сфера (като не включва единствено икономически правили и ограничения) и нейният всеобхватен анализ изисква комбинация от икономическа и аграрна институция обаче би могла значателно да обогати междудисциплинарните изследвания, и следва да бъде "първа сред равни" в това сътрудничество.

## Натурални размери на фермата

"Естествените" граници на фермата могат да се търсят в някакви технологически детерминанти, като минималния размер би се определял от технологическата нееднородност, а максималният размер би зависел от възможностите за реализиране на технологическата нееднородност на фермата може да бъде точно определен, тъй като съществуват естествена биологическа нееднородност (1 крава, 1 овца, 1 семейство пчели). Освен това е налице "естествена" технологическа нееднородност на производствения разход при определяне на трансакционните разходи при определяне на хоризонталните размери на фермите.

<sup>1</sup> Настоящото изследване е извършено с финансовата подкрепа на Open Society Support Foundation



водството на различни продукти (месо, мляко, вълна, оборска тор). В другите отрасли на земеделието обаче аграрните технологии не детерминират каквато и да е „долна граница“ на фермата и се наблюдава голямо многообразие на „минималните“ размери. Типично за нашата страна е широкото разпространение на миниатюрно фермерство в градини и дворове.

Максималният размер на фермите изглежда още по-малко „технологически“ определим, тъй като съществува значително разнообразие на формите на фермерство, „големината“ на фермите изразена по различен начин (обработваема земя, отглеждани животни, произведена продукция, заети лица, реализиран доход или печалба), и голяма промяна в размера на операциите дори и на едни и същи стопанства в различните години. Нашият следвоенен опит също доказва, че динамиката на структурата на фермерство е малко зависима от доминиращите аграрни технологии. В осемдесетте и деветдесетте години аграрното производство беше организирано в уникални гигантски комплекси, чиито размери, структура, и механизми на управление се променяха почти ежегодно.

Във въображаемата аграрна икономика с нула разходи за транзакция, институционалната структура на земеделието и формата на организация са без съществено значение. В нея границите на фермата са еднозначно детерминирани от аграрната технология, и възможностите за експлоатация на съществуващият потенциал за икономия на размери и мащаби. Максималната ефективност винаги се достига независимо от това дали производството се осъществява в частни индивидуални ферми, производствени кооперативи, агрофирми и корпорации, или в интегриран общонационален аграрен комплекс.

В реалната аграрна икономия с *позитивни транзакционни разходи* мащабът на транзакциите организирани във фермата е обусловен от специфичната институционална среда. *Типът фермерство* е от първостепенно значение и в голяма степен детерминира практическите възможности за експлоатация на наличните и новопоявяващи се технологии. Икономическите граници на фермата зависят от съществуващият потенциал за минимизиране на *свкупните* (производствени и транзакционни) разходи чрез многообразните фермерски структури. Следователно, без анализ на институционалната структура и на обусловената от нея структура на транзакционните разходи не може икономически да се детерминира *размерът* и *типът* на фермата.

## Самозадоволяващата се ферма

*Натуралното фермерство* насочено предимно към *самозадоволяване* не е единствено феномен от зората на икономическото развитие. Поради високите разходи за пазарна транзакция на аграрните ресурси („липсващи пазари“, ниски „алтернативни разходи“ на ресурсите, институционален „вакум“ в период на персонификация на собствеността, неработеща система на частни договори и за съдебна защита) повечето от аграрните агенти в нашата страна организират наличните собствени ресурси (труд, земя, добитък) в примитивно дребномащабно натурално стопанство<sup>2</sup>. Така например, поради невъзможност да организира транзакцията чрез продажба на пазара на труда, безработният научен сътрудник я *интегрира* в собствена ферма; или поради „високата цена“ на земеделските продукти районният съдия или хирург в болница произвеждат (вместо да купуват) аграрни продукти в „домашно стопанство“. Фермерството за самозадоволяване е и ефективна форма на защита (буфер) в условия на висока институционална неопределеност (*процес* на приватизация на аграрните ресурси и на въвеждане на нови механизми за управление) и фундаментално реструктуриране на икономиката (реорганизация, висока инфлация и безработица, силна необходимост от преквалификация, очаквания за бъдеща реализация в други дейности). *Вътрешната* организация на ресурсите (производство и консумация) преодолява риска на *външната* (пазарна) неопределеност и осигурява по-висока *свкупна* възвращаемост (доходност) на аграрните ресурси<sup>3</sup>.

Фермите от този тип са с малки размери (имат повече характер на градини), които са обусловени от възможностите за „безплатното“ (собствено) снабдяване с аграрни ресурси („свободно време“ за фермерство, „налични“ технологични знания и умения, „притежавана“ обработваема земя) и „ограничения“ размер на личното потребление. Тези „ферми“ се характеризират със слаба интензивност на транзакциите, тъй като или напълно липсват транзакции (като при еднолична натурална ферма), или се осъществяват малкоразходни вътрешни транзакции (предимно между фамилни членове) и (или) редки натурални размени и пазарни покупки-продажби.

Като правило стопанствата от този тип имат ниска производителност, тъй като не се влага специализиран капитал (труд, ноу-хау, материални активи) и доминират примитивни технологии. Най-често не съществуват силни стимули за инвестиции в специфични за

<sup>2</sup> Повече от половината български ферми са с размер под 2 дка; 80% от кравефермите са с 1 крава, две трети от свинефермите имат само 1 свиня-майка, 88% от овцефермите са с под 10 овце, и 80% от птицефермите отглеждат под 15 кокошки (Национален статистически институт).

<sup>3</sup> Така например, въпреки че пазарната организация на снабдяването със земя (арендуване и използване от професионален фермер) би била много по-продуктивна (по високи добиви и доходност) се предпочита собствено ползване (интегриране в натурална ферма) поради „ниската доходност“ на свободния труд. Загубите от поземлена рента се компенсират от доходите върху труда, и се печели от по-високата свкупна възвращаемост на наличните ресурси (труд, земя, капитал).



## Класиращата еднолична ферма (фирма)

нагоре, а натуралното фермерство остава възможно само поради липса на алтернативни възможности (пензионна възраст, нетърсена специализация) или като икономическа дейност (занимание за почивните дни, хоби). Фермата започва да работи по законите на пазарното стопанство и се превръща в класическа капиталистическа ферма.

Класиращата ферма с един работник собственик е основна форма за организация в земеделско стопанство. Собственикът на основните аграрни ресурси (труд, земя, капитал) е и мениджър на фермата, и единствен изпълнител на всички вътрешни трансакции (контракт за самопосаждане, вземане на заем, координация на работата, стимулиране, и контрол на вътрешните трансакции с нула разходи (една участница). Освен това съществува силен („еднопосочен“) интерес за най-ефективно инвестиране и използване на ресурсите (собствени и наети) съгласно пазарните критерии (посматрел на риск, норма на доходност), тъй като фермерът е единствен притежател на всички остатъчни права (и доходите) на фермата.

Повечето от аграрните технологии и продукти се характеризират с малка комплексност и слаба изменчивост във времето. Освен това потенциалът за реализиране на икономия на разходи и мащаби от *общодружествено* аграрна технология не е висок и сравнително бързо може да се достигне. Това дава реална възможност за ефективна специализация в *управление* и в основните *фермерски операции* (съвместяване) в рамките на едноличната ферма.

Разширяването на едноличната ферма обаче е ограничено от *персоналните* възможности за производително изпълнение на *разнообразни* специализирани операции и за ефективно управление на външните трансакции (наемане на капитал и аграрни ресурси, закупуване на необходими услуги и продукти, маркетинг на продукцията) чрез *разнообразни* договори. При комплексни производствени изисквания *знателни* вложения в силно специализиран капитал (труд, ноу-хау, техника и др.) този тип ферма не винаги дава възможност за ефективна организация на трансакциите. Персоналните възможности на фермера за специализация в *разнообразни* дейности (например: отглеждане на животни, въвеждане на технологични иновации, ветеринарно обслужване, реализация на голям обем продукция, и т.н.) са естествено ограничени. Собствените ресурси за разширяване на фермата (капитал, работно време, технологични знания) обикновено също не са безгранични. Възможностите за снабдяване със силно специализирани за фермата инвестиции (кредит) и услуги посредством външни контракти са нишожни поради силно

фермата активни (подобрение на квалификация, специализация на труда, вложения в модерна техника), тъй като в дългосрочен план персоналните ресурси се въвеждат по-добре в други дейности. Така например, поради *високи* текущи изходи, очаквания за рентиране в бъдеще, или *неикономически* причини (лични предпочитания, престиг), напълнителният съгласен, *свободен* и *лекар* от горния пример „инвестиция“ в специализиран личностен капитал (за научни изследвания, право, здравеопазване), като „свободните“ парични средства депозират в търговска банка, а „излишната земя“ включват в кооператив.

В някои случаи самозадоволяването фермерство може да има характер на колективна (фамилна, груповая, комунална) *ферма* — общо стадо, колективно стопанисване на пасища и водозточници, и т.н. Подобното разширяване на операциите е свързано с повишаване на ефективността (реализиране на икономия на разходи за някои от дейностите), взаимнопомагане (развитие на частична кооперация или специализация на труда) или взаимнозаместване (възможност за поддържане на фермата като странична дейност наред с друго основно занимание). Развитието на подобна обща експлоатация на ограничени ресурси обаче е обусловено от възможностите за ефективно контролиране на индивидуалния принос и потребление. В противен случай тази организация най-често е свързана със „свърхотребление“ и „перпалция“ на ресурсите (феномен известен като „tragedy of the commons“).

С намаляването на разходите за външни трансакции (развитието на аграрните пазари и институционалната среда) *изгода от размяната* (трговията) на притежаваните индивидуални ресурси и *от специализацията* (експлоатацията на потенциал от икономия на разходи и мащаби, рентиране на специфичен капитал) се увеличава. Става по-ефективно да се организират трансакциите чрез пазара (например, вместо влягане на труда в собствената земя, даване на земята под аренда и продажба на специализирана работна сила за фермерство или извън него) или да се разшири размерът на фермата чрез инвестиране във вътрешно организиран специализиран капитал (мениджър, технологични знания, модерна техника, разделение и специализация на труда в границите на фермата). Така например, ако даден аграрен агент не може ефективно да управлява налиците производствени ресурси във фермата, тогава друг агент (който притежава тази способност) му предлага по-висока (конкурентна) цена и придобива контрол върху тях. Пазарната организация (продажба, даване под наем) е по-ефективна и *замества* вътрешната (фермерска) форма, тъй като по-високи (капитализирани с „цената на времето“) доходи в сравнение с неэффективните вътрешнофирмени трансакции. Ефективните минимални икономически граници на фермата се изместват



специфичния им характер (изключително висок размер на транзакционни разходи). Това налага използването на *друга форма за организация на транзакциите* с висока неопределеност и специфичност за фермата (например кооператив за услуги, намеса на държавата) или на *друг тип организация за разширяване на границите на фермата*.

Възможностите за управление на външни и вътрешни транзакции от еднолична ферма значително се увеличават при унифицирането на аграрните технологии и услуги; стандартизирането на фермерските продукти; развитието на пазарите за аграрни ресурси и продукти; подобряването на системата за частно договаряне и обществено санкциониране на контрактите; наличието на условия за формиране или използване на фермерски организации от различен тип; въвеждането на система за държавно подпомагане на фермите (преференциално кредитиране, безплатно екстензивно обучение и услуги, гарантирано изкупуване на продукцията), и т.н. Намалването на разходите за управление на външните за фермата (пазарни, тристранни, чрез колективна организация) транзакции създава възможност както за интензифициране на транзакциите между индивидите (търговия със специализирани дейности в обществен мащаб), така и за реализиране на съществуващия технологически потенциал за икономия (на размери и мащаби) в границите на индивидуалната ферма.

Институционалната уредба в нашата страна не изисква формалната регистрация на традиционните ферми. Предпочитането на законен статут на *фирма* се определя от диверсификацията на дейността и ангажирането в свързани с фермерството (търговия, агротуризм, преработка, ресторанство) или изцяло независими дейности. Освен това тази форма дава ред предимства за организацията на транзакциите като: възможност за развитие на специфичен фирмен капитал (запазена или търговска марка, репутация) и неговата експлоатация (разширение в дъщерни поделения), търговия (продажба, лицензиране, права за ползване чрез франчайз), и трансфер между поколенията (онаследяване); за изключително участие в определен тип транзакции (приватизационни сделки, държавни или международни програми за подпомагане); за преодоляване на съществуващи институционални ограничения (за привличане на чужди инвестиции, за максимален размер на притежавана или арендувана земя), и т.н.

### Фамилната ферма

По-нататъшното *разширяване* на фермата ще зависи от *икономическите* възможности за реализиране на някаква технологическа икономия на размери (специализация в производството на един продукт) или мащаби (производство на два или повече взаимносвързани

продукти). Така например, за да се експлоатира ефективният капацитет на мощен трактор се закупува или арендува допълнителна земя (икономия на размери); или за да се използват „свободните“ семейни трудови ресурси се произвежда втори продукт (икономия на мащаби).

Потенциалът на икономия на *производствени разходи* обаче не може да бъде *единствена* причина за интернализиране на транзакциите (организация в границите на фермата), тъй като икономията на размери и мащаби може също да се реализира и чрез пазарни транзакции. Така например, притежаваните свободни ресурси (в горния пример трактор и труд) могат ефективно да се търгуват чрез продажба на специализирани механизирани услуги, даване на трактора под наем в неизползваното време, продажба на специализирания фамилен труд в друга ферма или отрасъл. Както е добре известно максимална икономия от специализацията най-добре се реализира в общонационален (интернационален) мащаб чрез пазарна организация на дейността. За високата производителност не е необходимо фермерът да бъде и механизатор, и животновъд, и сиренар, и търговец (да произвежда фураж, мляко, сирене, да продава на фермерския пазар). Разходите за транзакция отново обясняват *защо разделението и специализацията на труда се управлява (интегрира) във фермата*, а не чрез пазарни транзакции между аграрните агенти.

Много често високите *транзакционни разходи* пречат да се достигне съществуващият *технологически потенциал* за икономии в границите на фермата, ако нейното разширяване зависи от „скъпи“ пазарни транзакции (за снабдяване с ресурси, за маркетинг на продукцията, и т.н.). Ако например разходите за организиране на външно снабдяване със земя чрез договаряне с многобройни дребни поземлени собственици са прекалено високи; или съществуват транзакционни трудности за намиране на кредит за закупуване на модерна техника и за оборотни средства; или липсват пазари за реализация на произведената продукция, тогава размерите на фермата ще се определят от наличните *собствени* аграрни ресурси. При този случай единственият начин за увеличаване на мащаба на операциите и за реализиране на допълнителна икономия на производствени разходи е *вътрешната* организация на транзакциите чрез *обединение* на ресурсите в *семейна* или в *групова ферма*.

В световен мащаб *фамилната ферма (фирма)* е най-разпространената форма за вътрешна организация в аграрния сектор, тъй като семейния труд се характеризира с ниски транзакционни разходи. Участниците в транзакциите имат силни стимули да оптимизират взаимоотношенията си тъй като са *пълни (единствени) съсобственици на остатъчните права на фермата*. Високото доверие е есте-



Така например, менаджерските способности на фермера да намира и контролира наемна работна ръка са ограничени. В зависимост от персоналния опит, образоване, бизнес усет и т.н. ефективното управление на транзакциите с определена мащаб посредством договор за наемане на труд ще изисква различно ниво на изследователно специфичен управленски капитал на предприемача ще детерминира в голяма степен допустимия ръст в размера на вътрешната организация (фермата), и различната степен на разширение на транзакциите под фермерско управление.

Не само хипотетична крайност тук е когато фермерът се специализира единствено в *управляването* на транзакции, и организира всички останали транзакции чрез външни (пазарни) и вътрешни (трудова) контракти. В този случай фермерът е собствен единствен напред-предметна организация дейност. Фермата се развива около специфичния менаджерски капитал, а традиционните аграрни ресурси се снабдяват чрез форма на *договорит задължения*. Тази форма запазва режима на силни стимули, тъй като единствен притежател на остатъчните права е носителът на специфичен капитал за фермата (в случая на управляващия транзакции се осигурява чрез самосанкциониращи се контракти (за партниране или наемане) със семейни членове (най-често преки или косвени участници в остатъчния доход). За ефективно то управление на фермата не е необходимо да се дават права върху остатъчния продукт (правят *свободност*) на нефамилни притежатели на традиционни (неспецифични за фермата) аграрни ресурси — некалифициран труд, поземлени собственици, снабдител на стандартни фермерски услуги, и т.н. Освен това фермата на съсобственост не винаги е желана от външните (пазарни) снабдител на ресурси, тъй като тя предполага участие (разделянето) в предприемаческия риск. Висока транзакционна неопределеност (невъзможност да се контролира фермата „отвън“) обикновено налага форма на транзакции (а не остатъчни права върху) дохода на външните доставчици на унисверсални ресурси, продукти и услуги — фиксирана рента, твърда надница на наетия труд, заплащане на доставките на продукция и услуги при тяхното снабдяване (а не в края на сезона при формиране на дохода на фермата и като данък от него).

Семейната ферма е особено ефективна в съвременните условия на голяма икономическа и поведенческа неопределеност, високи стимули за опортюнизъм и малко доверие между партньорите, неработеща система за санкции и нирване на договорите, и сравнително малко комплицирани аграрни технологии. Вътрешната организация на база (св) собствено или нискоразходен трудов договор с фамилни членове е много по-изгодна от многократното

ствено между фамилните партньори и липсва каквато и да е необходимост от „контрол на добросъвестността на труда“. Освен това членовете са обединени не само от бизнес интереси, но и от по общи цели, като съществуват силни стимули за коопериране при координация на дейността и при разпределяне на конфликтите. Сравнително голям мащаб на фамилната ферма дава възможност за експлоатиране на изгодите от вътрешната кооперация (взаимозаменимост) и специализация (в управление, маркетинг, разширяване на производствени операции) на труда с „цената“ на ниски транзакционни разходи. Семейното фермерство е и ефективна нискоразходна форма за съхранение и трансфер (между поколението) на специфичния вътрешно фирмен капитал (специализирани знания и умения за технология и продукти, обучение чрез практика, изградена репутация). Освен това семейната организация позволява частична *застот* на членове на домакинството (уявиши, пенсионери, временно нетрудоспособни), която не винаги е постижима чрез алтернативна организация.

При сравнително добре развити пазари за аграрни ресурси (кредит, услуги, метериали) и продукти, и при липса на никакви институционални ограничения (например, за максимален размер на земя за придобиване чрез покупка или арендаване) *максималният* размер на семейната ферма сравнително лесно се достига. Потенциалът на икономия на разходи (и мащаби) от общофункиционна технология в земеделието не е висок и може да се реализира в границите на фамилната ферма, без да е необходим друга вътрешна *хоризонтална интеграция* (с някой от конкурентите произвеждащи същият продукт).

Естествена *неопределеност* в земеделието е висока, и ефективността на производството силно зависи от качеството и навремени извършване на *критичните операции* (торене, обработки, напояване, борба с вредители и неприятелите, опазване и прибиране на реколтата, и т.н.). Ето защо знанията за управлението на производството могат в много случаи да се окажат силно *специфични за определена ферма*. В същото време постоянното дистрибуиране и контролиране на труда в отромен пространство, и измерването на индивидуалния принос при силна зависимост на резултатността от природните фактори е изключително скъпо или практически невъзможно (ограничена ратионалност). Ето защо разширяването на фермата в голяма степен зависи от наличието на специализирана (нискоразходна) семейна работна сила за извършване на *критичните* фермерски операции, и възможността да се използват *ефективни външни контракти* (снабдяване с услуги, ресурси и продукти; обвързване на заплащането на наетия труд с неговите резултати) за *неспецифичните* за фермата операции.



договаряне с външни контрагенти изискващо високи разходи за споразумение, адаптиране, и контролиране изпълнението на договореностите. За ограничаване на опортюнизма на наемания несемеен *специализиран труд* се използва форма, която му дава *дъл в остатъчния продукт* на фермата (заплащане в зависимост от крайните резултати) и практически го превръща в съсобственик на дохода. Също така се практикуват различни форми за *взимносвързана организация* на транзакциите (даване на работа плюс жилище, обработваема земя, застраховки, храна, „безплатни“ услуги и т.н.) като рискът да се загубят тези допълнителни (непазарни) изгоди предотвратява опортюнистично поведение на несемейния труд.

### Хоризонтални граници за разширяване на фермата

Основно *ограничение* на фамилната организация е лимитът на фамилните ресурси (капитал, земя), малката възможност за вътрешно снабдяване със специализирана работна сила (специална квалификация и умения за управление или изпълнение на специализирани операции), и прилагането на неикономическа организация на някои от транзакциите (интегриране на неефективни дейности заради желание за създаване на ангажираност на семейните членове, „прощаване на грешките“, пренасяне на семейните конфликти в бизнеса, и т.н.). Така например, възможностите за разширяване на фамилните фермерски операции за сметка на външно снабдяване с капитал са силно ограничени, тъй като инвестициите в специфичните за фермата активи могат да се организират ефективно само чрез вътрешна форма (Башев, 1996). Тези ограничения за разширение на фермата се преодоляват чрез друга форма на вътрешна организация каквато е *сдружението* — неформално партньорство; формална кооперация, партньорство или корпорация. Обикновено за партньори се подбират близки роднини или приятели, и се разчита на самоконтрола на транзакциите (самосанкциониращи се контракти подобно на фамилна ферма).

Сдружаването дава възможност за задълбочаване на вътрешната специализация на труда (в отделни управленчески функции и в усложнени технологически операции) и е свързано с повишаване на ефективността на фермата. Освен това партньорите често притежават *взаимнодопълващ* се специфичен за фермата капитал (мениджерски умения, технологически знания, бизнес връзки, акумулирани парични средства, и т.н.), който увеличава изгодите от използването на вътрешната организация (фирмен контракт, съсобственост) пред пазарните или простите договорни транзакции. *Коалицията* (*кооперацията*) на собственици на аграрни ресурси се развива, тъй като тя дава възможност да се преодолее органичното за реализиране на *икономии от специфичен за фермата* (лич-

*ностен, материален или нематериален*) капитал. Подобна икономия не може да се експлоатира чрез безлични пазарни транзакции поддържани единствено от универсални активи. Освен това при висока неопределеност придобиването на външни (например финансови) ресурси често изисква значителни транзакционни разходи (висока лихва, ограничения за ползване на кредита, блокираща мобилността на ресурсите ипотека, и т.н.) или е изобщо невъзможно.

Коалиционната форма на фермерство съдържа силни стимули за инвестиции във вътрешнофирмени активи (специализация и интензификация на труда, вложения в материални и нематериални средства) и за повишаване на ефективността чрез специализирани активи, кооперация на труда и на предприемаческия риск, взаимоконтролиране на опортюнизма, и т.н. Това се постига чрез превръщане на носителите на *всички* видове специфичен вътрешнофирмен капитал (мениджмент, работна сила, финанси, знания, бизнес контакти, и т.н.) в *съпритежатели* на остатъчния доход. Когато някой от партньорите участва в сдружението и с универсални ресурси, те обикновено се компенсират не чрез остатъчни, а с пазарни равнища (пазарна рента за внесената земя, пазарна лихва за предоставените оборотни средства, пазарна цена за снабдяването с продукти или услуги).

Потребността от фирмено специфичен *личностен* капитал в земеделието не е голяма и се ограничава до специфични знания или умения, собственост върху специфични ресурси, и т.н. Следователно, и потенциалът за хоризонтален ръст във вътрешния размер на фермата (броя на съдружниците) не е значителен. Аграрното производство в сравнително редки случаи изисква значителни вложения в специфични *материални* активи и в още по-редки случаи инвестиции в *нематериални* активи (ноу-хау, лицензии, търговски и запазени марки и др.), които да налагат защита чрез прекомерно хоризонтално разширение на вътрешната организация (фермата).

Освен това, голямото увеличаване на фермата чрез несемейни партньори неминуемо е свързано с повишаване на вътрешните транзакционни разходи (за хоризонтална кординация, за достигане до консенсус, за изглаждане на възникващи противоречия, за предотвратяване на възможен опортюнизъм на някой член на коалицията). С прекомерното увеличаване на броя на членовете на коалицията, относителния дял на всеки от партньорите в остатъчния доход пропорционално намалява. Заедно с това стимулите за *индивидуално* инвестиране на усилия, труд, ресурси и т.н. във общата ферма намаляват, тъй като остатъчният ефект от тези специфични вложения се *преразпределя* между всички партньори. Възниква необходимостта от инвестиране на средства (разходи) за вътрешно стимулиране на специфичните вложения







ски е невъзможен ефективен контрол от собствениците на дейността на кооператива индивидуално, чрез многочислено Общо събрание или некомпетентен Управителен съвет.

За голямата част от кооперативните активи липсва „алтернативен“ пазар, тъй като те имат силно специфичен характер (насочени са към обслужване на специфичните нужди на членовете). Тези активи не могат да бъдат лесно пренасочени (продавани, давани под наем) в други дейности без значителна загубване на икономическата им ценост (Башев, 1996). По принцип липсва опасност от фалит на кооперацията („самофинансирана“ от членовете организация нецеляща печалба) или за външно придобиване от „конкурентна“ организация (повечето от активите са строго специфични), които да дисциплинират мениджерите. Не съществуват и обективни „пазарни критерии“ (еталон) за сравнителна оценка на кооперативната дейност поради „уникалната“ вътрешна ориентация (към специфичните нужди на собствените членове). Това позволява лесното обосноваване като „ефективна“ на всяка постигната резултатност от управлението на организацията.

Всичко това дава големи възможности за неефективно и некомпетентно управление на кооперациите, и за използването им в частен интерес на мениджерите или на някои групировки около тях (ползване на кооперативни средства за персонално облагодетелстване, сделки с частен интерес, корупция). По същество председателите и мениджерите на кооперациите се превръщат в реални собственици на дохода на кооперацията без да носят пропорционален инвеститорски риск.

Освен това съществуват конфликти между интересите на работещите и неработещите членове на кооперациите, като първите са заинтересовани в увеличаване на текущите доходи (работните заплати, натурални възнаграждения, други придобивки) докато втората група е за увеличаване на рентните и дивидендните платежи. Несъвпадат и инвестиционните предпочитания на по-възрастните и по-младите участници в кооператива. Възрастното поколение предпочита ръст в текущите доходи и потребление (и следователно по-нищожен размер на дългосрочните вложения), докато интересите на по-младите са в дългосрочен ръст на ефективността и в доходите чрез нови капиталовложения в специфични активи.

Колективният (демократичния) принцип на вземане на управленчески решения в кооперативната ферма е свързан с големи разходи за достигане до консенсус поради многочисленост, малка информираност или компетентност на голяма част на членовете. Освен това решенията на мнозинството не винаги са в

посока на ефективността, тъй като гласовете не са пропорционални на интересите в съответствие с инвестирания капитал. Повечето от членовете са с нищожни дялове и те печелят сравнително в по-голяма степен от „еднаквото“ използване на активите на кооперацията. Като резултат много от кооперациите масово въвеждат неефективни механизми от миналото като: уравниловки на заплащането, „осугуряване“ на работа на всички, преразпределение от „печеливши“ към неизгодни дейности, формиране на „лично стопанство“, поддържане на социална „стабилност“. Това понижава силно заинтересоваността за големи индивидуални инвестиции в специфичен кооперативен капитал и ограничава ръста в ефективността (машаба) на организацията.

Най-накрая, вътрешнофирменото интегриране на много от транзакциите в подобни „огромни“ размери е свързано с увеличаване на вътрешните разходи за координация, стимулиране, отчитане, и контролиране на труда („проблемите на груповото производство“). Това налага развитие на сложни (често йерархически) и скъпи структури за вътрешно управление (дирекции, отдели, поделения, звена), и инвестиране на средства за тяхното проектиране, експериментирание, и реорганизиране. Кооперативното управление на транзакциите обаче не винаги е свързано с технологични или други (например транзакционни) изгоди пред другите форми за фермерска организация, които да изискват подобно интернализиране на транзакциите. Така например, организация на подобна (производствена) дейност в малки групови и индивидуални ферми най-често е с по-ниски сравнителни разходи за формиране, поддържане и развитие. „Малките“ размери на индивидуалните производствени кооперативи от друга страна, не ги прави по-ефективни по отношение на управлението на определен тип транзакции изискващи „коопериране“ в голям мащаб (например, акумулиране на кредитни ресурси, ефективно противопоставяне на монопол, и т.н.).

Следователно една преобладаваща част от съществуващите у нас производствени кооперативи са неефективна и малко устойчива в дългосрочна перспектива форма за организация на фермерството. Това налага фундаментална модернизация както в структурата на управление, така и в структурата на собствеността на тези организации.

## Кооперация или корпорация

Една част от съществуващите производствени кооперативи трябва да *преорентират*<sup>4</sup> дейността си към организация на транзакции, които не могат ефективно да се интегрират в

<sup>4</sup>Тук ние имаме пред вид *естествената* еволюция на производствените кооперативи, основаваща се на индивидуалните интереси на използващите ги аграрни агенти. Опитите за тяхното „преобразуване“ *отгоре* чрез ликвидация, реорганизиране, институционални ограничения (например за придобиване на собственост върху земеделски земи) неминуемо ще доведат до нови деформации в структурата на организация на аграрните транзакции.



Организирането на опортюнистично поведение на мениджърите допринасятелно се „подпомага“ чрез въвеждането на схеми за заплащане в зависимост от крайните резултати от дейността, получаване на част от компенсациите във вид на фирмени акции и т.н. Тези форми на управление целят улесняване на интересите на ръководството с тези на собствениците и по същество превръщат „наети“ мениджър в

но управление. Бъде изкупена от конкурентите при неефектив- („самоконтрол“) на мениджърите, тъй като респекта също спомогат за дисциплинирането. Управителен съвет от собствениците. Конку- мениджърите на корпоративна чрез избран осъществяването на ефективен контрол върху мер на дивидентите. Всичко това позволява норма на рентабилност, капитализация, раз- чрез „синтетични“ показатели като печалба, та на управлението от страна на собствениците възможност за „лесна“ оценка на ефективност- та ориентация на тези организации дава рии, „моделни“ типове, и т.н.). Пазарна- пите и резултатността („моделни“ оране- ризират със силна стандартизация на опера- Освен това подобни производства се характе- на „дълговия капитал“ на много собственици зирани активни и необходими за обединение- центри на вложението във високоспециали- ми. Тези фермерски операции изискват кон- характер (оранжерии, типеферми, свинефер- лоски фермерски операции с „индустриален“ Корпоративна е ефективна форма за капита- *интеграция* характер.

та корпорация (налагат се *външна вертикална* (изискващо *кооперация за услуги*) или за сама- унверсален, а не специфичен за дадена фирма и изходните продукти (и услуги) ще имат от тези активи. Тя ще има пазарна ориентация на взаимно свързаните транзакции поддържа и нейните транзакции ще се обуславят от машината (заворена кооперация). Корпоративна ще ни- управляват на основа корпоративния принцип и трябва да се *предоставяват* в агрофирми и конкурентни индустриалните фирми. Те ще тиви имат пазарна ориентация и по същество Друга част от съществуват сета коопера- ренцията за „максимален пазарен дял“).

организации (ограничаване на Закона за конку- възможна на основата на другите бизнес за кредитиране и т.н.), каквато форма не е приятие, картел за ценообразуване, асоциация национален машин (междукорпоративно пред- (интеграция, контрол) на транзакциите в общо (кооперация) на кооперативите и организиране типичната улеснява асоциация, инсти- ни преференции, и т.н. Така например, инсти- средства в земеделието, за ползване на държав- форма за организация на определени транзак- може да бъде единствено възможна (законова) решено фермерско потребление. В други случаи та

държавата) върху дейност насочена към вът- плащане на определени данъци (за общината и предпоставя, тъй като позволява икономии от машини, и др.). В някои случаи тя може да бъде организирана за интерпретация на общонационален пазарни държавни програми, предоставяне на (данъци, разходи за включване в преферен- ране на определени транзакционни разходи- *ранни предмети* по отношение на минимизи- организация има *законодателно регламенти- сщи собственик*. Освен това тази форма на или продукти) между две организации с един и чрез транзакции (продажба-покупка на услуги икономически интерес *да се нече* „от себе си“ рана към печалба, тъй като не съществуват- Тази организация не може да бъде ориенти- цията на индустриалните фирми).

съхранение, преброяване, транспорт на продук- иност и производствени услуги за членовете; изводителен характер (производствена де- кооператива ще интерпретира транзакции с „про- цени, политическо лобиране). В други случаи, на едно и също, картел за лобиране на транзакционни дейности (снабдяване, търговия рипането ще цели икономии на „чисто“ индустриалните фирми). В други случаи коопе- зация на транзакциите в общ интерес (извън е ефективна или единствено възможна органи- част от конкурентите (индустриалните фирми) Ето защо *кооперацията* (*съсобственост*) с водоснабдяването за частните фирми, и др.). транзакционна за частните фирми, и др.). за „частен“ животин; „обща“ организация на фирма- пример: „колективен машин на дейността (нап- пореди неефективен машин на дейността (нап- потенциал за икономии на специфични активи фирма, тъй като не може да се реализира организират в транзакциите на индустриалната на (обща) собствено. Те обаче не могат да се запечат чрез *външна форма* основаваща се пии могат единствено да се управляват и силно специфичният си характер, тези транзак- за противопоставяне на монопол). Поради печалба, икономии на разходи и машини, сила (малки операционни разходи, неформирани на димсва пред алтернативните организационни пре- тал. Тази организация ще има безспорни пре- на членовете или взаимно свързан с тях) капи- те (ориентирани към собствениците потребности като организират силно специфичен за членове- *като организират специфична печалба*, тъй- *Това ще бъде силно ориентирана към собст-*

волевни дейности, т.н. машини от специализирани капитал или произ- услуги на членовете, икономии на разходи за снабдяване и маркетинг, предоставяне на от колективна на цените, икономии от разходи пазарна неопределеност, разпределение на риска за нея транзакции свързани с предоставяне на за индустриалната фирма и силно специфични симост, и т.н.). Това са предимно вертикални специфичност на активите, едностранна зави- ция (поради голяма неопределеност, висока- размери) и е неефективна пазарната организа- транзакциите на индустриалните фирми („малки



притежател на остатъчните права (съсобственик) на фирмата.

Вътрешнофирмените разходи за транзакция се намаляват значително, а стимулите се увеличават, когато работещите във фирмата (притежателите на специфичния *личностен капитал*) са и *единствени* притежатели на остатъчните права на фермата. По този начин едни и същи аграрни агенти са притежатели на всички специфични (личностни, материални, нематериални) активи на корпорацията. Това създава силни стимули за индивидуално инвестиране във *всички форми* на фирмено специфичен капитал, тъй като ефекта от инвестициите се разпределя единствено от трудовия колектив. *Фирмата на трудовия колектив* е особено ефективна в интензивни и нетрудоёмки производства, където индивидуалният принос в крайната резултатност е лесно определим и взаимоконтролът срещу опортюнизъм ефективен. В този случай вътрешните разходи за транзакция са ниски и фирмата работи на основата на „самоконтролиращи“ се договори (обща собственост). В отделни случаи *кооперативната* форма на фирмена организация ще бъде използвана тъй като тя дава определени данъчни предимства, възможности за външно асоцииране на транзакциите, и т.н. Освен това *организация нецеляща печалба* може да бъде предпочитана форма от работещите-собственици в съвременните условия на висока икономическа нестабилност (голяма неопределеност, значителна безработица, ниски алтернативни възможности). За разлика от другите форми на бизнес организация кооперативната форма гарантира заетост и заплащане на социалните осигуровки, макар и при по-ниско ниво на възвръщане на инвестираните средства (по-ниско текущо възнаграждение за труда, по-ниски от пазарните или липсващи рентни и дивиденди платежи).

Земеделieto не изисква сложни комплексни технологии свързани с необходимостта от огромни капиталовложения в специфични материални активи. Освен това „противоречивите“ интереси, различните възможности за опортюнизъм, и нееднаквата способност за ефективен (взаимо) контрол на поведенческата неопределеност на отделните аграрни агенти (наемен труд, мениджери, външни собственици на неличностни ресурси) увеличава прекомерно разходите за вътрешна организация. Ето защо малко подходящи за фермерство са сложните *йерархични организации от корпоративен тип*, които изискват силна специализация във вътрешното управление (затворена корпорация) или дори функционално разделение на собствеността от управлението (отворена корпорация).

### Вертикални граници на фермата

В процеса на трансформация на нашето земеделие се развиха многообразни интегрирани форми в аграрната сфера като взаимнооб-

вързани контракти, съвместни предприятия, икономически групировки, кооперативи, и др. Повечето от тях бяха предизвикани от икономическата необходимост за защита от многообразни форми на транзакционна неопределеност, режим на висока специфичност и взаимназависимост на активите, монопол или липсващи пазари (Башев, 1997). Заедно с развитието на институционалната среда (пазари на едро, качествени стандарти, система за санкциониране на договорите, и т.н.) ще се развиват и пазарите за различни аграрни ресурси, продукти и услуги. Икономическите стимули за „преинтегриране“ ще намалеят и ще се повишава ефективността на пазарните транзакции. Необходимостта от вертикална интеграция в аграрната сфера обаче няма да изчезне и ще стои въпросът за избор на ефективните форми за нейното осъществяване.

За реализиране на съществуващ потенциал на *допълнителна икономия* на размери (и мащаби) от *транзакционни разходи*, или необходимост за *преодоляването на сериозни транзакционни проблеми* (силна зависимост на активите, монопол, липсващи пазари, и др.) е налице потребност от организиране на *специални форми извън фермерските граници* (снабдителски или маркетингов кооператив, дялова собственост в общо предприятие, индуциране на тристранна организация чрез политическо лобиране). Цели класове пазарни транзакции в аграрния сектор (маркетинг на аграрни продукти, снабдяване с аграрен кредит и иновации) често са свързани с голяма неопределеност по отношение на достъпност, цени, опортюнистично поведение, и т.н. Това не означава, че тези транзакции трябва да се *интегрират в границите на фермата* (тъй като много често не може да се реализира нужната икономия на размери); или че размерът на фермата трябва да нараства до ниво, което прави тези транзакции ефективни (но се губи от общата ефективност на организацията); или пък че фермерството трябва да се *интегрира вертикално назад* (в снабдяването) или *напред* (в преработката). Част от специфичните аграрни транзакции (снабдяване със земя, труд, специализиран капитал) могат ефективно да се организират във фермата, докато друга част от тях е изгодно да се управляват чрез някаква *фермерска организация извън фермерските врати* (картел за колективно договаряне на цени, кооператив за услуги, сдружение за технологически иновации, организация за лобиране за държавна намеса, и т.н.).

Взаимната зависимост на активите не означава непременно пълна вертикална интеграция в границите на една ферма (агрофирма). Много често подобни транзакции могат ефективно да се управляват или чрез специална договорна форма (рационални или реципрочни контракти, прилагане на икономически залог за гарантиране на сътрудничество) или чрез друга форма основаваща се на обща собстве-



ност (кооператив, общо предприятие). Единствено, когато е налице *силна взаимозависимост* на активите и е *възможна реализиращата на икономия на разходи (масабд) на ангажираната специализирана капитал* в тези разнотипни дейности, тогава е икономически обоснована *такава вертикална интеграция* на ниво *индивидуална фирма* (фирма). В противен случай арпартните агенти ще се изправят пред еднакво неефективни алтернативи: да се изграждат неефективни мощности без да може да се реализира технологическа икономия на производствени разходи (невъзможност за ценова конкуренция с външното снабдяване); или да се инвестира в ефективни специализирани активи, но да се губи от дискономия на управленчески разходи (необходимост от управление на повече от един тип специализирани дейности) и от рск в транзакционни разходи (неизбежност да се купува или продава на конкурентите). Така например, дори и в рамките на едно фамилично стопанство могат да се изградят две или повече „независими“ фирми с различен ефективен размер (за производство на фураж, за производство на животновъдна продукция, за производство на млечни продукти, за търговия), като по този начин се „осигурят“ вертикалните транзакции чрез обща фамилна собственост (и без пълна интеграция в една организация).

За да се започнат зависимите транзакции (и минимизират транзакционните разходи), и да се достигне напълно потенциал за технологическа икономия във взаимносвързани дейности, е необходимо или (ср) участие в друга *специализирана фермерска организация* (когато са необходими голям мащаб на операциите и съинвестиране с част от хоризонталните конкуренти) или формиране на друга *специализирана фирма* (ако е приложим малкороазходен механизъм за ефективното й управление). Ако активите не са в двустранна зависимост, тогава въобще не е необходимо диверсификацията на фермерството, тъй като инвестиционният рск най-добре се управлява не посредством вертикална интеграция, а на портфейла от активи).

Земеделското производство в голяма степен се характеризира с „масов“ характер на продуктите, и със силно стандартизиран характер на арпартите технологии и ресурси. Ето защо *такава организация* (вместо вертикална интеграция) на *фермерските ентити* е доминираща форма за управление на повечето от транзакциите в арпартна сфера. Заедно с това обаче съвременното развитие се характеризира с формиране на производства об-служващи „пазарни ниши“, необходимост от специализация в продукти с определени качествени (биологично чисти зеленчуци, месо с определено съдържание на мажнини и холестерин, грозде с определено захарно съдържание за специални вина, висококачествени пшеници

за производство на спатети, и т.н.). Те изискват нарастваща или силна специфичност на инвестициите за определен или група потребители, и „интегрирано“ (общо) управление на транзакциите във фермерството с индустрията и търговията (заявка на специализирани технологии за производство, спецификации за определено качество на продукта, фиксиране на време за прибиране и доставка, и др.). Подобен род транзакции не могат да се управляват чрез фермерски продукти, а изискват развитие на специални частни форми за вертикална интеграция на транзакциите в различна степен (тясно специализирани борси с малко купувачи, дългосрочни договори спецификации, пълна вътрешна интеграция в транзитите на една фирма).

### Обществената фирма

При обществената фирма собственост на специфичния неличностен капитал е държавата, общината или друга общност (фондация, чуждестранна пропрама за помощ, и т.н.). Обикновено интересите на собствеността се гарантират чрез назначени от него членове на Управителен (Надзорен, Контролен и т.н.) съвет. За разлика от частната собственост обаче, членовете на този съвет нямат права върху остатъчния доход на фирмата. Следователно, те нямат силни икономически стимули за изпитане на ефективността в дългосрочен план чрез ефективно контролиране на дейността на мениджера на обществената фирма. Освен това назначените „отгоре“ участници в управителния съвет нямат пълна информация за състоянието на обществената фирма за да вземат най-ефективното управленческо решение (реалните потребности от инвестиции, финансиране, пътища за повишаване на продуктивността). Мениджърът на фирмата от друга страна притежава пълната информация, но той не винаги е заинтересован да я прави публично достояние. Разкриването на обективното състояние ще покаже слабост в дейността на ръководството и фирмата, ще предизвика натиск за повишаване на напрежението в усилията му (намаляване на бюджета, необходимост от подобряване на дейността), ще създаде „социални“ проблеми (страх от реорганизация свързани със съкращения на персонала), и т.н.

Частично преодоляване на този проблем може да се постигне чрез „децентрализация“ и „дегигиране“ на права върху част от останалия продукт на мениджера или на трудовия колектив на фирмата (например, „остатъчно“ формиране на работната зплата). Това създава вътрешни стимули за подобряване на управлението, изпитане на текущата резултатност (интензификация на дейността, икономия на разходи, поемането на предприемачески рск), самоконтрол на опортюнизма, и нама-



ляване на разходите за администрация. Подобни права за „самоуправление“ обаче са по принцип строго ограничени поради общественния характер на фирмата — по отношение на разширяване на предмета на дейност, по отношение на разпределение на доходите (натрупване-потребление), по отношение на разпореждането (продажбата, арендуването) с дълготрайните материални активи, по отношение на формирането на печалба, и т.н. За запазване на обществения контрол и ограничаване на опортюнизма нормативно се регламентират специални механизми (съвети за надзор, система за ревизии, утвърждаване на правилници за работа, регулиране на щата на управленческия персонал) и йерархически структури (вътрешни и висшестоящи структури за контрол и отчетност). Всичко това ограничава инициативата „отдолу“, и допълнително увеличава общите (вътрешни и на висшестоящото ниво) разходите за управление на организацията (бюрократизиране на управлението и увеличаване на йерархическите нива).

Индивидуални инвестиции в специфични активи по принцип са възможни единствено в *личностен капитал* („обществен характер“ на фирмата). Техният размер обаче зависи от възраста, възможностите за професионално развитие, и перспективите за оставане във фирмата на различните членове на трудовия колектив. Трудовият колектив няма контрол върху капитализацията на специфичните дълготрайни материални активи, от които зависи в голяма степен ефективността и на личностния капитал. Техният размер и структура се определя „отгоре“ (директно разпределяне или чрез нормативи) като често е в дисбаланс с потребностите на личностния капитал (недостиг на бюджетни средства).

Самоуправлението и самофинансирането допълнително ограничава дългосрочните вложения в материални активи, тъй като мениджърът и трудовия колектив нямат дългосрочен интерес за развитието на обществената фирма. Предоставените „остатъчни права“ на индивидите върху материалните активи на фирмата не са вечни (или с възможност за частен трансфер) и се губят при напускане, пенсиониране, уволнение. Увеличената свобода върху разпореждането с ресурсите насочва усилията към максимализиране на формите на текущо „производствено“ потребление (преразход на материални средства, неефективно използване на работното време), или свръх „натрупване“ в личностен капитал (специализации, обучение, командировки). То най-често дава само допълнителна възможност за максимално „текущо“ използване на обществени средства за лични (или) групови цели — скрито обществено субсидиране на частната фирма на „братовчед“ на директора на държавната фирма, кражба на работно време от трудовия колектив, използване на служебна техника и средства за лични цели и т.н.

В повечето случаи не съществува конкурентен пазар („естествена селекция“ и опасност от фалит) за продуктите на обществената фирма, който да дисциплинира управлението. По принцип обществената фирма се създава поради липса или „провал“ на пазара и на частния сектор за организация на определени трансакции с обществена значимост. Следователно, мащабът на фирмата и степента на нейното разширение се определя „административно“ отгоре. Най-често проектите за бюджет се предлагат от ръководството на фирмата, което е „заинтересовано“ да получи максимално финансиране и щат за персонал, без да интензифицира (подобри, обнови, или реорганизира) дейността си. На бюрократичния (държавен или общински) апарат е трудно да определи реалната обществена потребност от дейността (и ефективния размер) на фирмата. Освен това липсват обективни „пазарни“ критерии за оценка на организацията и практически всяко състояние може да се покаже (отчете) като „ефективно“.

Малкото на брой „ключови“ персони (с реална компетенция и власт в Министерството, общината, управителния съвет) отговорни за одобряване на бюджета и оценяване на „ефективността“ могат лесно да се включат в местната коалиция чрез някаква форма на лично облагодетелстване (взаимносвързани трансакции, косвени платежи, и т.н.). Освен това обществените фирми често служат за осигуряване на добра работа на централна или регионална номенклатура (хора на министъра, областния управител или кмета) и контролът върху дейността им от обикновените чиновници е невъзможен. По принцип достигането на благоприятно финансиране, получаване на висока оценка за дейността, стриктното изпълнение на административните формалности и др., отнема голяма част от усилията на ръководството на обществената фирма. Ето защо тази форма е повече „ориентирана“ към формалните изисквания (разпоредбите) на висшестоящата аграрна бюрокрация, а не към реалните потребители (собственици на аграрни ресурси, фермери, крайни консуматори) и техните действителни потребности.

За насочване на фирмата към проблемите на практиката често се практикуват различни механизми на (частично, пълно) „самофинансиране“ на дейността. „Продажбата“ на дейността при липса на ефективна конкуренция („провал на пазара“) или пълен монопол на фирмата (регламентирано „задължително“ закупуване на нейните услуги) малко спомага за реалното издигане на ефективността (чрез намаляне на цените на услугите, повишаване на тяхното качество, и т.н.). То най-често създава несъвместима за обществена фирма „ориентация към печалба“. Монополната или олигополната позиция на фирмите налага въвеждане на „обществено регулиране“ на цените или на нормата на рентабилност на



В други случаи делегирането на управление то на трестранните трансакции на фермерската организация е най-ефективно. Фермерското управление е ефективна форма за организация на трансакциите тук като: *перво*, дава възможност за пълно отчитане на реалните фермерски потребности и пътищата за ефективното им задоволяване (липса на асиметрия на информацията); *второ*, фермерите са силно заинтересовани от усъвършенстване на организацията, и имат реалните механизми (самоуправление) да повишават ефективността и контролят опор-

Организацията фирма (ферма), е малко ефективна форма за организация на аграрните трансакции и трябва да се използва в краен случай. Най-често е възможно прилагане на по-ефективни форми за обхващане на малки (подпомогане, ретулране, финансиране) в аграрните трансакции. Вместо държавна или общинска фирма напредък често е по-ефективен възлагането на дейността (обществена поръчка) на частна организация. Държавата може да подпомогне финансово или дори да притежава дългосрочните активи, но управлението им да се осъществява от фермерска организация или от частна фирма. Частното

Организацията фирма (ферма), е малко ефективна форма за организация на аграрните трансакции и трябва да се използва в краен случай. Най-често е възможно прилагане на по-ефективни форми за обхващане на малки (подпомогане, ретулране, финансиране) в аграрните трансакции. Вместо държавна или общинска фирма напредък често е по-ефективен възлагането на дейността (обществена поръчка) на частна организация. Държавата може да подпомогне финансово или дори да притежава дългосрочните активи, но управлението им да се осъществява от фермерска организация или от частна фирма. Частното

Организацията фирма (ферма), е малко ефективна форма за организация на аграрните трансакции и трябва да се използва в краен случай. Най-често е възможно прилагане на по-ефективни форми за обхващане на малки (подпомогане, ретулране, финансиране) в аграрните трансакции. Вместо държавна или общинска фирма напредък често е по-ефективен възлагането на дейността (обществена поръчка) на частна организация. Държавата може да подпомогне финансово или дори да притежава дългосрочните активи, но управлението им да се осъществява от фермерска организация или от частна фирма. Частното

Организацията фирма (ферма), е малко ефективна форма за организация на аграрните трансакции и трябва да се използва в краен случай. Най-често е възможно прилагане на по-ефективни форми за обхващане на малки (подпомогане, ретулране, финансиране) в аграрните трансакции. Вместо държавна или общинска фирма напредък често е по-ефективен възлагането на дейността (обществена поръчка) на частна организация. Държавата може да подпомогне финансово или дори да притежава дългосрочните активи, но управлението им да се осъществява от фермерска организация или от частна фирма. Частното

## Хибридни форми

Организацията фирма (ферма), е малко ефективна форма за организация на аграрните трансакции и трябва да се използва в краен случай. Най-често е възможно прилагане на по-ефективни форми за обхващане на малки (подпомогане, ретулране, финансиране) в аграрните трансакции. Вместо държавна или общинска фирма напредък често е по-ефективен възлагането на дейността (обществена поръчка) на частна организация. Държавата може да подпомогне финансово или дори да притежава дългосрочните активи, но управлението им да се осъществява от фермерска организация или от частна фирма. Частното

Организацията фирма (ферма), е малко ефективна форма за организация на аграрните трансакции и трябва да се използва в краен случай. Най-често е възможно прилагане на по-ефективни форми за обхващане на малки (подпомогане, ретулране, финансиране) в аграрните трансакции. Вместо държавна или общинска фирма напредък често е по-ефективен възлагането на дейността (обществена поръчка) на частна организация. Държавата може да подпомогне финансово или дори да притежава дългосрочните активи, но управлението им да се осъществява от фермерска организация или от частна фирма. Частното

Организацията фирма (ферма), е малко ефективна форма за организация на аграрните трансакции и трябва да се използва в краен случай. Най-често е възможно прилагане на по-ефективни форми за обхващане на малки (подпомогане, ретулране, финансиране) в аграрните трансакции. Вместо държавна или общинска фирма напредък често е по-ефективен възлагането на дейността (обществена поръчка) на частна организация. Държавата може да подпомогне финансово или дори да притежава дългосрочните активи, но управлението им да се осъществява от фермерска организация или от частна фирма. Частното



тюнизма (единствени потребители на ефекта); *трето*, тази форма създава силен интерес за фермерско съинвестиране в специализиран (управленчески, организационен, материален) капитал (собственост върху остатъчните права) и води до понижаване на „обществената цена“ за транзакциите; *четвърто*, организацията е евтина тъй като не е насочена към печалба (за разлика от частната фирма).

Интересите за издигане на ефективността на тристранната организация се повишават още повече когато фермерите частично участват в нейното финансиране (чрез задължителни фиксирани платежи за екстеншън услуги, заплащане на цената на ползваната вода за напояване и т.н.). Подобни *смесени квазиобществени* или *квазичастни* форми биха били особено ефективни в организацията транзакции, изискващи колективна организация в голям мащаб и характеризирани се с висока специфичност или едностранна зависимост на активите, голяма транзакционна неопределеност, малка повторямост, и ниска присвояемост (приложни аграрни изследвания, технологични иновации, племенно дело, екстеншън услуги, дългосрочно кредитиране, водоснабдяване, стопанисване на ресурсите в планински и полупланински райони, и т.н.).

## Заклучение

Широко прилаганият традиционен „технологичен подход“ малко допринася за разбиране на „логиката на развитие“ на многообразните организационни форми в трансформиращото се земеделие. Приложеният от нас *сравнителен институционален анализ* разглежда фермата като форма за управление (governance) на аграрните транзакции и „център (nexus) на контракти“ между аграрните агенти. Различните типове ферми имат различна структура на „временно (договорно) прехвърлените“ и на „остатъчните“ (на собственост) права. Съответно на това те имат различен потенциал за ефективно управление на аграрните транзакции, за контролиране на различните форми на опортюнизъм, за преодоляване на транзакционната неопределеност, и за стимулиране на индивидуалните инвестиции в специфични активи. В крайна сметка специфичната институционална среда и структурата на транзакционните разходи в земеделието детерминират разпределението на аграрните транзакции между различните типове ферми и ефективният размер на тези организации. Изследователите в нашата страна вече разполагат с тази нова мощна методология за адекватен анализ на аграрните структури и първите *практически проучвания* (case studies) на нейна основа са в ход.

Институционалният вакуум и недетерминраност, значителната транзакционна неопределеност, високият режим на специфичност и (взаимна) зависимост на активите, предопределят

„свръх“ интегрираната *бимодална* структура (дребни натурални ферми, „едри“ производствени кооперативи и агрофирми) на българските ферми след 1989 година. С понататъшната, институционална модернизация (приватизация на аграрните ресурси, формиране на аграрните пазари, подобряване на системата на частно договоряне и на обществено санкциониране на контрактите, развитие на формите за обществено подпомагане, и т.н.) и разширяване на менижерския опит на аграрните агенти (learning by doing experience), прогресивно ще нараства както размерът на ефективно интегрираните *вътрешни* транзакции (във ферми от различен тип), така и мащабът на организираниите чрез *пазара* и (или) *разнообразни смесени* („междинни“) форми на аграрни транзакции (дългосрочни договори и споразумения, фермерски асоциации и консорциуми, и др.). В тази връзка сравнителният институционален анализ има значителна сила за *прогнозиране* на бъдещото организационно развитие и за подпомагане на дизайна на ефективните форми за транзакция.

Нашият анализ би могъл значително да подпомогне и *усъвършенстването на аграрната структурна политика* и на *формите за държавна интервенция* в земеделието. Вместо „пристрастна“ политика към една или друга форма на фермерство („частни ферми“ – „производствени кооперативи“) трябва да се създават ефективни условия за развитие на многообразни фермерски структури („обективно“ необходими за индивидуалните транзакции с различни честота, неопределеност, специфичност и присвояемост). Държавата трябва да подпомага развитието на пазарни и частни фермерски структури от различен тип чрез: регламентиране на еднаквост пред закона и получаваните преференции, приватизация на обществените аграрни ресурси, разширяване на формите на екстеншън обучение на аграрните агенти, формиране на пазари на едро за фермерски продукти, съдействие за развитие на разнообразни фермерски организации, и т.н. Трябва да се преодолее тенденцията за обществено участие (подпомагане) в аграрната сфера чрез създаване на нови (или „преобразуване“ на съществуващи неефективни държавни фирми) „самофинансиращи“ се държавни и общински структури (фирми, служби, и т.н.). Следва да се предпочитат по-ефективните (по отношение на разходите за координация и за контрол на опортюнизма) смесени форми на управление с непосредственото участие на частния сектор и фермерските организации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Башев, Х. (1996), – Икономика и управление на селското стопанство, бр. 8.
2. Башев, Х. (1997), – Икономика и управление на селското стопанство, бр. 1.
3. Башев, Х. (2000 а), – Икономика и управление на



- селското стопанство, 6р. 5.  
 4. Башев, X. (2006), — Икономика и управление на селското стопанство, 6р. 6.  
 5. Alchian, A. and H. Demsetz (1972), — American Economic Review, No 72.  
 6. Coase, R. (1937), — Economika, No 4.  
 7. Fama, E. and M. Jensen (1983), — Journal of Law and Economics, No 26.  
 8. Grossman, S. and O. Hart (1986), — Journal of Political Economy, No 94.  
 9. Klein, B., R. Crawford, and A. Alchian (1978), — Journal of Law and Economics, No 28.  
 10. Williamson, O. (1985), — The Economic Institutions of Capitalism, Free Press, New York.  
 11. Williamson, O. (1996), — The Mechanism of Governance, Oxford University Press, New York.

## Economic Boundaries of Farm

H. BACHEV

Institute of Agricultural Economics — Sofia

(Summary)

Transaction cost-property rights analysis is used to define horizontal and vertical boundaries of farm in transitional conditions. Existence and limits of self-sufficient farm are determined by high level of market transacting costs and household's access to agrarian resources. In a classical one person farm there is a single owner of all "residual rights" and strong incentives to govern resources according to market criteria. Extension of farm is restricted by personal ability to execute various specialized activities and managing of outside transactions. Family farm has great potential to explore

## ИНТЕРЕСНО

### ЕДИН ЗА ВСИЧКИ, ВСИЧКИ ЗА ЕДИН

*Движът на Трумата мускетари е намерна прелюбление в едно земеделско сдружение във Франция*

В долната Фаверж се отглеждат традиционно пшеница и тютюн, но много често ще намерите стопанства, които произвеждат допълнително мляко, месо или охлюви. През 1991 г. четирима фермери решават да образуват сдружение за обща обработка на земята. Всеки от тях е имал собствен проект за развитие на стопанството, но всички са били изправени пред невъзможността да организират такива високотехнологични производства, каквито са отглеждането на тютюн и на царевича за семена. За осъществяването на стопанствата е било необходимо на всяка цена да се намалят производствените разходи и да се закупят модерни машини.

Още през 1991 г. приятелите решават да изпълнят един от разработените проекти за производство на царевича за семена. През 1993 г. закупуват общо необходимата техника и започват да отглеждат тютюн. През 1997 г. изграждат съвместно общ навес за селскостопанската техника и прилежаща към него ремонтна работилница. Това е решаваш момент за окончателното обличаване на четиримата сдружници.

За обща площ от 6000 дека те притежават: 8 трактора; 3 релсовеци за царевича; 1 релсовеци за житни култури; 1 валак; 1 дискова брана; 2 пръскачки; 2 топоразпръскачки; 1 ремарке; 1 цистерна; 2 пътна четиря колупни.

Сдружението гарантира пълна сигурност на всеки член при заболяване или злополука. Освен това то създава условия за отглеждане на култури, които осигуряват висока печалба и разкриване на допълнителни работни места за млади хора.

„Сдружението изисква много време и грижи, нагичне на добра връзка между нас. Но то ни връща стопанско положително усилие, тъй като ни гарантира сигурност, ефективност, динамика и високи икономически резултати“, споделя Мв Франсоа, един от неговите членове.

„След 8 години съвместна работа най-много ми харесва колективният дух, братолюбие на които устояхме на много трудни моменти. Успяхме, защото бяхме заедно и не виждам как

мога да се оправя извън сдружението“.

Marcel Lalanne Isere Info, Terre dauphinoise, 28 juillet 1999

opportunities for internal cooperation of resources and specialization of labor with low internal transacting costs. Cooperation of resource owners overcomes restrictions for realization of economy of scale and size on farm specific capital. It contains strong incentives for investors since all members of cooperation are owners of residual rights. High "team working" transaction costs restricts extension of farm size horizontally through integration with competitors, and it is effective in homogeneous and less labor intensive productions. Division of ownership form management in production cooperatives has been the single form for farm organization in absence of full rights on agrarian assets and high interdependence of acquired by individuals assets. Most of producers cooperatives are not sustainable in a long run (high information asymmetry and lack of mechanisms for effective control over management, unequal investment incentives and conflicts of interests between different members, high costs for group decision making). Some of existing cooperatives have to orient their activity for organization of vertical and specific for individual members transactions (overcome market uncertainty, risk sharing, economy of scale and scope on specific capital). Another part will be market oriented and will require agrifirm (close corporation) type of governance. Besides in order to get economy on transaction costs (on size and scope, bilateral assets dependency) or overcoming serious transacting difficulties (monopoly, missing markets, unilateral farm gates are to be special vertically integrated forms outside farm gates are to be used (tied up contracts, joint ownership, cooperative, price negotiation alliances, lobbying associations). Pure public farms are not efficient forms for organization (in term of costs and incentive potential) since no individual carry out their residual rights. Therefore hybrid modes for public intervention (assistance, regulations, funding, joint venture) in agrarian transactions should be used. Depending on attributes of transactions either private management of public project or delegation of public functions to farm non-for profit organizations will be most effective.